
The International Center of Neuro-Linguistic Programming
ICNLP
The Future of
Self - Development
est. Jan 1999
Development
Quality
Consultation
المركز العالمي ICNLP يرحب بك
INTERNATIONAL CENTER
ICNLP
The Future of
Self-Development
est. Jan 1999

فن الإقناع

Art of Persuasion

د/ محمد سعد الشيخ


المدرب الدولي
د.محمد الشيخ
قائد النجاح
https://www.facebook.com/dr.mohammad.elsheikh
مدرب دولي محترف ومحاضر عالمي في التنمية البشرية والتنمية الذاتية "Soft Skills"
مدرب معتمد من البورد الأمريكي من ICNLP "TOT, CPI,CST" من د.عنتر سليمان
مدرب مساعد لد.عنتر سليمان رائد التنمية الذاتية
دبلومة استراتيجيات القيادة الحديثة والتخطيط الإستراتيجي"من د.إبراهيم الفقي رحمه الله.
"دبلومة القائد المحترف" من د.طارق سويدان رائد القيادة في الوطن العربي.
"دبلومة الخرائط الذهنية "MIND MAPPING" من المركز الكندي للتنمية البشرية.
وشهادة من د.جمال الملا في الذكاء المالي.
شهادة معتمدة من د.توني بوزان مؤسس الخرائط الذهنية في العالم.

*قبل أن نبدأ: جدد نيتك؟



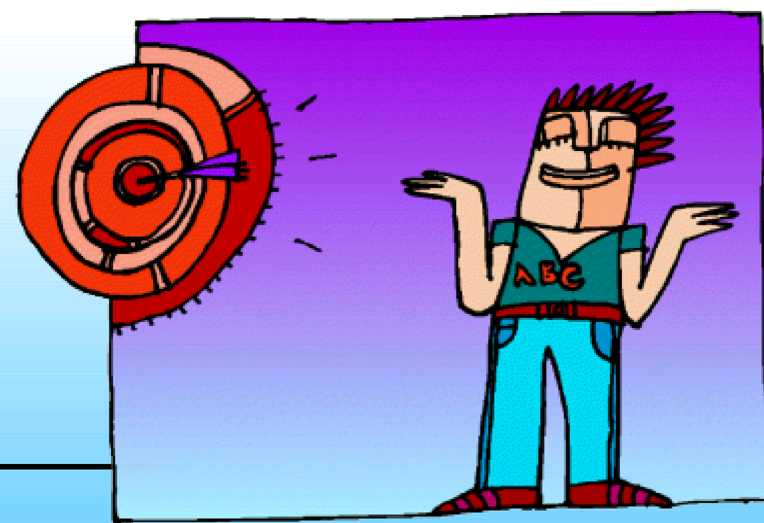
ما هو هدفي

أعطيكم معلومات .

اكسبكم مهارات .

تستمتعوا أو تستفيدوا .

تتقنوا في جـــو من المتعه و الفائدة .



*إذن: هدفنا الرئيسي هو:

إكساب **مهارات الإقناع**

وإتقان استخدامها

في المجالات المختلفة

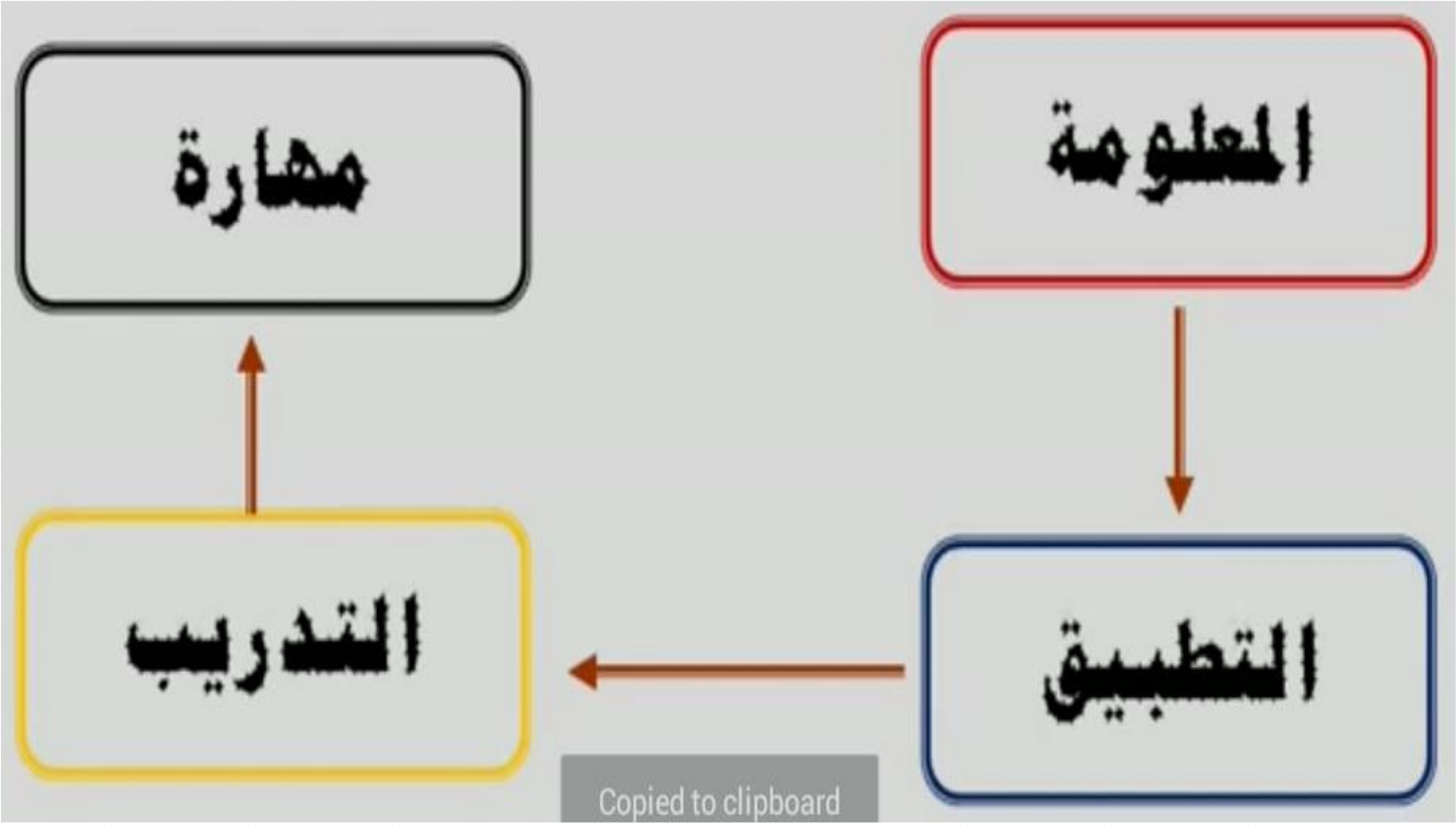
*ماهي المهارة؟

لغة : المهَارة بالفتح الحِذقُ في الشَّيْءِ.

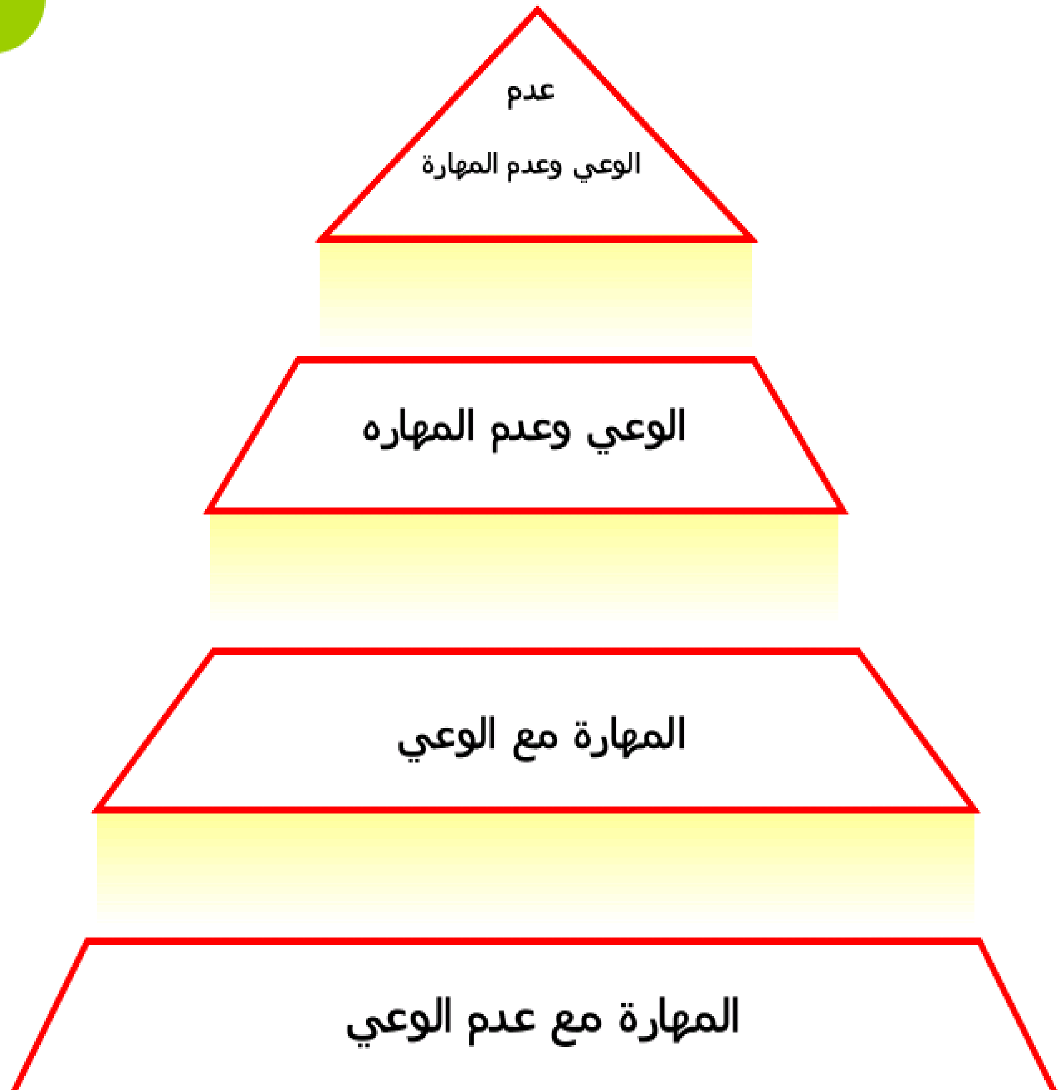
أما في اصطلاحنا في الدورة فالمهارة هي

إتقان التطبيق لخلق معين بحيث يتكرر ذلك التطبيق فيصبح عادة لدى الفرد أو سلوك يمارسه دون تفكير عميق أو عناء شديد .

كيف نكتسب المهارة؟



التعلم مدرج


عدم
الوعي وعدم المهارة
الوعي وعدم المهاره
المهارة مع الوعي
المهارة مع عدم الوعي



*ماهو الإقنـــاع؟

لغة : الإقناع يدور حول معاني متشابهة ومتقاربة وهي الموافقة والتذلل والرضا .

أما في اصطلاحنا في الدورة فالإقناع هو

القدرة على جعل المقابل (الآخرين) يقبل ويرضى بالفكرة أو القضية المطروحة ، مما يؤثر غالباً في تغيير سلوكه واتجاهاته وميوله نحو ما يريده المتحدث من أفكار وسلوكيات . .

*من المستفيد من هذه الدورة؟

*ماأهمية دورة في فن الإقناع؟

- 1. الدعاة والأئمة
- 2. المعلمين والأساتذة والمحاضرين ومدربي التنمية البشرية
- 3. للأطباء والصيادلة ومندوبين الشركات الدوائية
- 4. مندوبين المبيعات والمنتجات التجارية
- 5. العاملين في مجال التسويق والمبيعات والإعلانات
- 6. حديثي التخرج والمتقدمين إلى المقابلات الشخصية
- 7. السياسيين وأعضاء الأحزاب السياسية والمناظرين والكتاب
- 8. الآباء والأمهات والأبناء والعاملين في مجال التربية
- 9. أصحاب الأفكار الجديدة والمشاريع التي تحتاج حشد أوتمويل
- 10. كل من يريد أن يطورنفسه ومهاراته الشخصية وله وجهة نظر

*هذه الدورة خلاصة أبحاث في علم الإقناع استمرت أكثر من (35 عاماً)

- بدأها بروفسير/ **تانلي ميلجرام**⇦ جامعة يل
- واستمرت بد.**ألبرت بندورا**⇦جامعة ستانفورد
- ود.**روبرت شيالديني**⇦جامعة أريزونا
- وعربها أ.**هاني المنيعي**⇦أكاديمية إعدادالقادة

*ملخص الدورة في كلمتين فقط:

- مهارات الإقناع المطلوبة تتلخص في:
- قدرتك على عمل (<u>إلتصاق</u>) لفكرتك في عقول الآخرين
- ونجاحك في كسب (<u>اقتناعهم</u>)

*أولاً: كيفية عمل(إلتصاق) للفكرة:

- إ :⇦ إجعلها بسيطة
- ل :⇦ لتكن مفاجئة غير متوقعة
- ت :⇦ تأكد من المصداقية
- ص:⇦ صياغة متينة ومتماسكة للفكرة
- ا :⇦ استخدم العاطفة والمشاعر
- ق :⇦ قوة القصة

*ثانياً: نجاحك في كسب (اقتناعهم):

- إ :⇦ إخفض دفاعاتك
- ق:⇦ قانون ثلاثية أرسطو في الإقناع
- ت:⇦ تعرف على الإحتاياجات والقيم
- ن :⇦ نسق بين قانوني التبادل والتباين
- ا :⇦ استعمل مبدأ الندرة
- ع :⇦ عرض مشوق للقبول العام
- هـ :⇦ هيأهم لإعتبارك من أهل القبول والثقة
- مـ :⇦ مكنهم من أن يكون هذا هو اختيارهم

إجعلها بسيطة:



ل

لتكن مفاجئة غير متوقعة



بول إكمن: "فك الإندهـــاش"



ت

تأكد من المصداقية

- 1. من <u>الخارج</u>:
- السلطة ومناهضي السلطة
- 2. من <u>الداخل</u>:
- استخدام الإحصائيات والتفاصيل الصادقة
- Avoid How statistics lie?
- 3. من <u>الجمهور</u>:

Where's the Beef ?



ص

صياغة متينة ومتماسكة



لكن..مش زيادة عن اللزوم..بلا تعقيدات..

تذكر تجربة النقر والسماع التي فاز صاحبها بجائزة نوبل



تمرين:

- 1. اكتب أكبر كم من الحاجات اللي تعرفها لونها أبيض
- أمامك 10 ثواني

- 2. أكتب الحاجات اللي لونها أبيض في الثلاجة

أمامك 10 ثواني

إ   استخدم العاطفة والمشاعر



كيف تخاطب الجماهير؟







ق

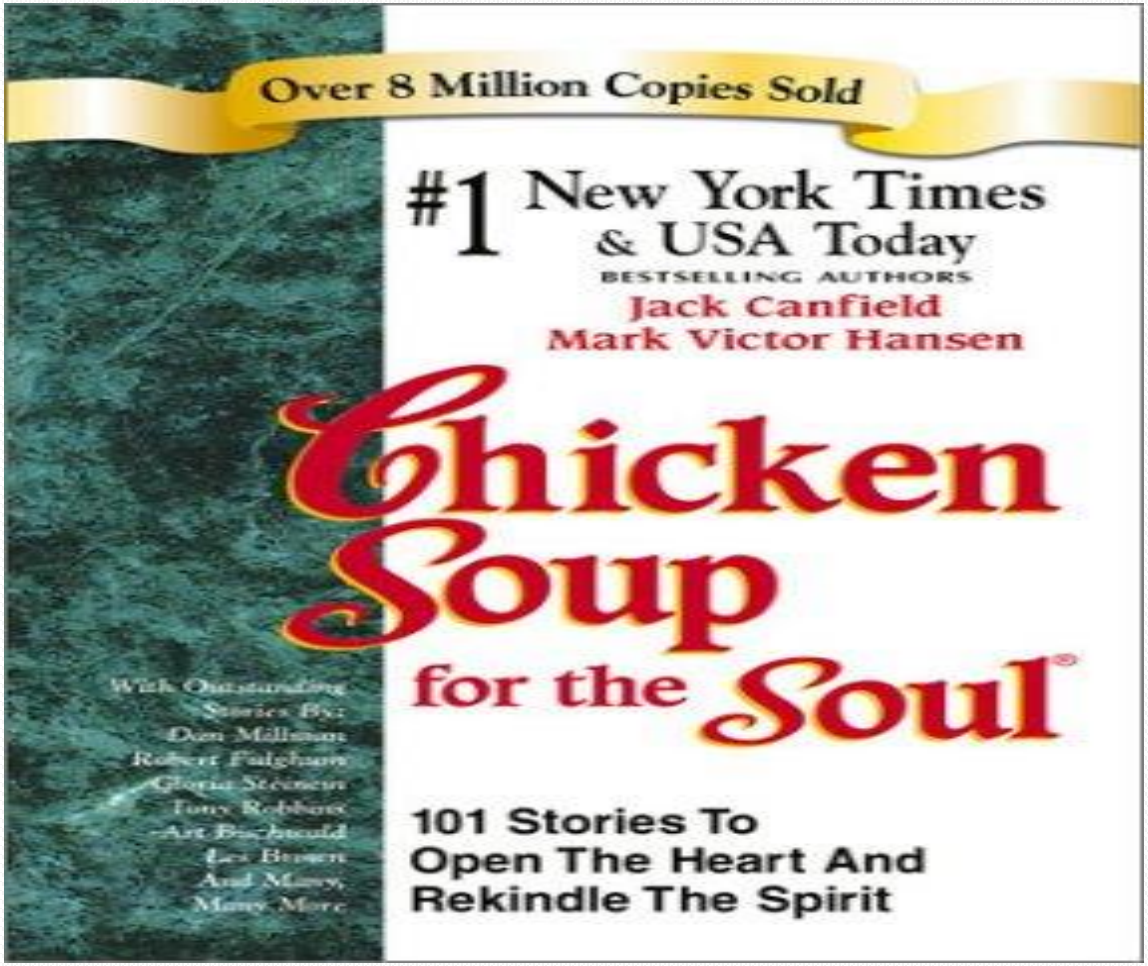
قوة القصة

- هناك 3 حبكات للقصة:
- 1. حبكة التحدي:
- 2. حبكة التواصل:
- 3. حبكة الإبداع:

Arab Idol

the voice

الإقناع بالقصص من أهم مايكون



ثانياً:

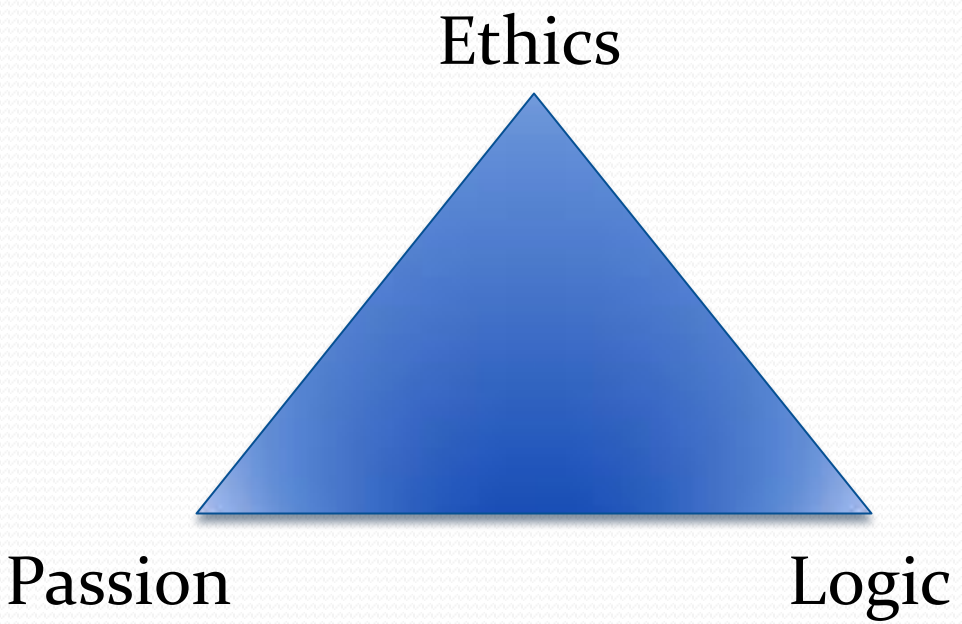
نجاحك في كسب

(إقتناعهم)

إخفض دفاعاتك

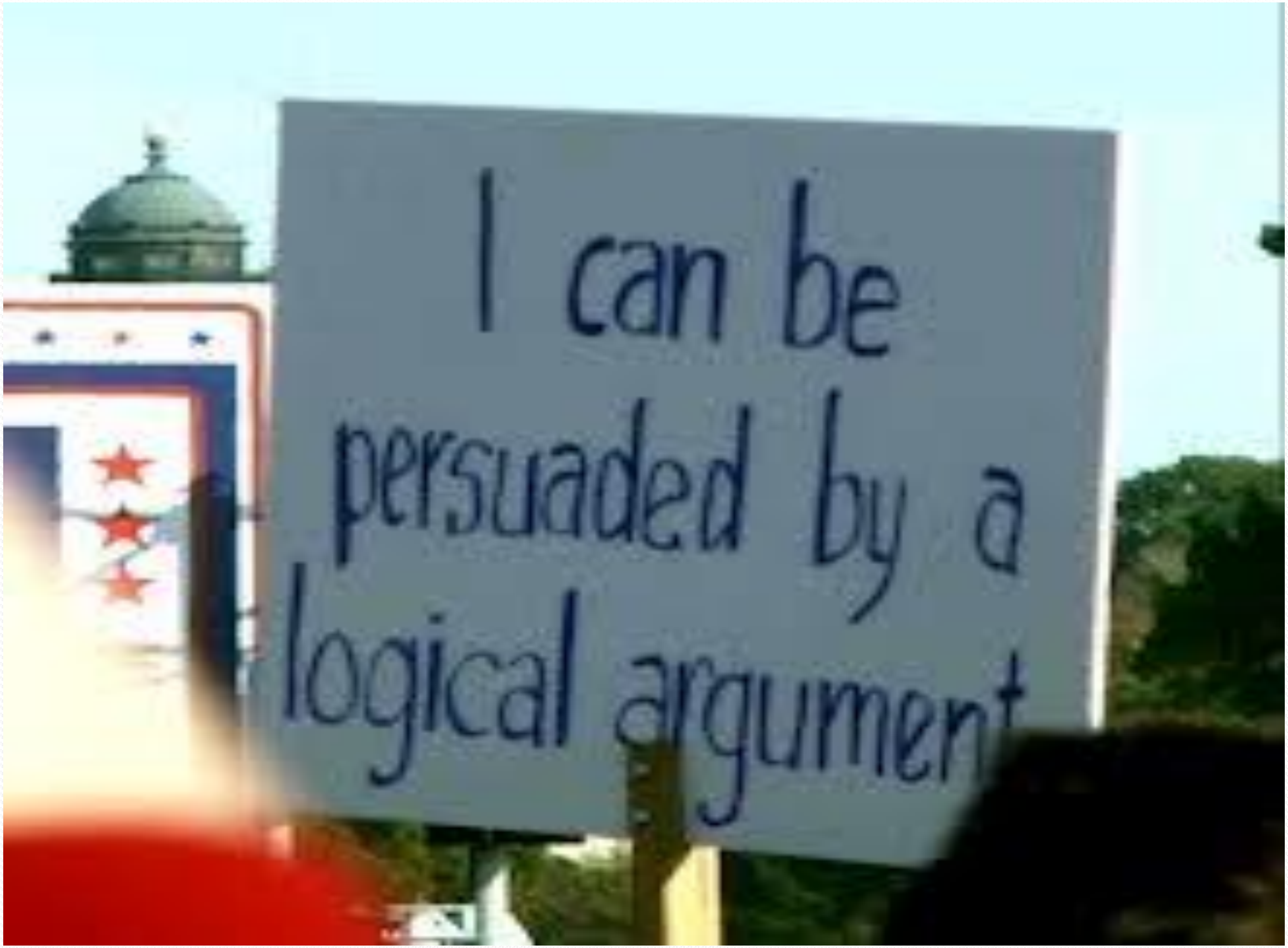


قانون ثلاثية أرسطو في الإقناع:



*استخدام المنطق في الإقناع: ⇦ (منطق):

- مـ: مشكلة أو منفعة؟.."حل مشكلة أو تقديم منفعة"
- إجابة على سؤال: (What do you have?)
- ن: نعرف الأسباب والوسائل؟
- أسباب المشكلة ووسائل الحصول على المنفعة"
- إجابة على سؤال: (How can you reach this?)
- ط: طريقنا أفضل لماذا؟ لماذا أختارك أنت وليس غيرك؟
- (Why do you want me to choose you, not others?)
- ق: قيمة مضافة لي أو فوائد لنا؟
- (What Is In It For Me?) or (for Us)?


I can be persuaded by a logical argument

ث

تعرف على الإحتياجات؟




take what you need
LOVE
HOPE
FAITH
FAITH
HAPPINESS
PEACE

نسق بين قانوني التبادل والتباين



تجربة الثلاثة أكواب لإيضاح قانون التباين؟



حيلة ماريو و لوي ☺



١ استعمل مبدأ الندرة



عرض مشوق للقبول العام



هيأهم لإعتبارك من أهل القبول والثقة



مكنهم من أن يكون هذا هو اختيارهم



مهارات الإقناع في الكتاب والسنة



سُورَةُ نُوحٍ

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

إِنَّآ أَرْسَلْنَا نُوحًا إِلَىٰ قَوْمِهِۦٓ أَنْ أَنذِرْ قَوْمَكَ مِن قَبْلِ أَن يَأْتِيَهُمْ
عَذَابٌ أَلِيمٌ ١ قَالَ يَٰقَوْمِ إِنِّى لَكُمْ نَذِيرٌ مُّبِينٌ ٢ أَنِ ٱعْبُدُوا۟
ٱللَّهَ وَٱتَّقُوهُ وَأَطِيعُونِ ٣ يَغْفِرْ لَكُم مِّن ذُنُوبِكُمْ وَيُؤَخِّرْكُمْ
إِلَىٰٓ أَجَلٍ مُّسَمًّى ۚ إِنَّ أَجَلَ ٱللَّهِ إِذَا جَآءَ لَا يُؤَخَّرُ ۖ لَوْ كُنتُمْ تَعْلَمُونَ
٤ قَالَ رَبِّ إِنِّى دَعَوْتُ قَوْمِى لَيْلًا وَنَهَارًا ٥ فَلَمْ يَزِدْهُمْ دُعَآءِىٓ إِلَّا
فِرَارًا ٦ وَإِنِّى كُلَّمَا دَعَوْتُهُمْ لِتَغْفِرَ لَهُمْ جَعَلُوٓا۟ أَصَٰبِعَهُمْ
فِىٓ ءَاذَانِهِمْ وَٱسْتَغْشَوْا۟ ثِيَابَهُمْ وَأَصَرُّوا۟ وَٱسْتَكْبَرُوا۟ ٱسْتِكْبَارًا
٧ ثُمَّ إِنِّى دَعَوْتُهُمْ جِهَارًا ٨ ثُمَّ إِنِّىٓ أَعْلَنتُ لَهُمْ وَأَسْرَرْتُ
لَهُمْ إِسْرَارًا ٩ فَقُلْتُ ٱسْتَغْفِرُوا۟ رَبَّكُمْ إِنَّهُۥ كَانَ غَفَّارًا ١٠

يُرْسِلِ ٱلسَّمَآءَ عَلَيْكُم مِّدْرَارًا ﴿١١﴾ وَيُمْدِدْكُم بِأَمْوَٰلٍ وَبَنِينَ وَيَجْعَل
لَّكُمْ جَنَّٰتٍ وَيَجْعَل لَّكُمْ أَنْهَٰرًا ﴿١٢﴾ مَّا لَكُمْ لَا تَرْجُونَ لِلَّهِ وَقَارًا ﴿١٣﴾
وَقَدْ خَلَقَكُمْ أَطْوَارًا ﴿١٤﴾ أَلَمْ تَرَوْا۟ كَيْفَ خَلَقَ ٱللَّهُ سَبْعَ سَمَٰوَٰتٍ
طِبَاقًا ﴿١٥﴾ وَجَعَلَ ٱلْقَمَرَ فِيهِنَّ نُورًا وَجَعَلَ ٱلشَّمْسَ سِرَاجًا ﴿١٦﴾
وَٱللَّهُ أَنۢبَتَكُم مِّنَ ٱلْأَرْضِ نَبَاتًا ﴿١٧﴾ ثُمَّ يُعِيدُكُمْ فِيهَا وَيُخْرِجُكُمْ
إِخْرَاجًا ﴿١٨﴾ وَٱللَّهُ جَعَلَ لَكُمُ ٱلْأَرْضَ بِسَاطًا ﴿١٩﴾ لِّتَسْلُكُوا۟ مِنْهَا
سُبُلًا فِجَاجًا ﴿٢٠﴾ قَالَ نُوحٌ رَّبِّ إِنَّهُمْ عَصَوْنِى وَٱتَّبَعُوا۟ مَن لَّمْ يَزِدْهُ
مَالُهُۥ وَوَلَدُهُۥٓ إِلَّا خَسَارًا ﴿٢١﴾ وَمَكَرُوا۟ مَكْرًا كُبَّارًا ﴿٢٢﴾ وَقَالُوا۟
لَا تَذَرُنَّ ءَالِهَتَكُمْ وَلَا تَذَرُنَّ وَدًّا وَلَا سُوَاعًا وَلَا يَغُوثَ وَيَعُوقَ
وَنَسْرًا ﴿٢٣﴾ وَقَدْ أَضَلُّوا۟ كَثِيرًا ۖ وَلَا تَزِدِ ٱلظَّٰلِمِينَ إِلَّا ضَلَٰلًا ﴿٢٤﴾
مِّمَّا خَطِيٓـَٰٔتِهِمْ أُغْرِقُوا۟ فَأُدْخِلُوا۟ نَارًا فَلَمْ يَجِدُوا۟ لَهُم مِّن دُونِ
ٱللَّهِ أَنصَارًا ﴿٢٥﴾ وَقَالَ نُوحٌ رَّبِّ لَا تَذَرْ عَلَى ٱلْأَرْضِ مِنَ ٱلْكَٰفِرِينَ
دَيَّارًا ﴿٢٦﴾ إِنَّكَ إِن تَذَرْهُمْ يُضِلُّوا۟ عِبَادَكَ وَلَا يَلِدُوٓا۟ إِلَّا فَاجِرًا
كَفَّارًا ﴿٢٧﴾ رَّبِّ ٱغْفِرْ لِى وَلِوَٰلِدَىَّ وَلِمَن دَخَلَ بَيْتِىَ
مُؤْمِنًا وَلِلْمُؤْمِنِينَ وَٱلْمُؤْمِنَٰتِ وَلَا تَزِدِ ٱلظَّٰلِمِينَ إِلَّا تَبَارًۢا ﴿٢٨﴾

أَلَمْ تَرَ إِلَى ٱلَّذِى حَآجَّ إِبْرَٰهِـۧمَ فِى رَبِّهِۦٓ أَنْ ءَاتَىٰهُ ٱللَّهُ ٱلْمُلْكَ إِذْ
قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ رَبِّىَ ٱلَّذِى يُحْىِۦ وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا۠ أُحْىِۦ وَأُمِيتُ ۖ قَالَ
إِبْرَٰهِـۧمُ فَإِنَّ ٱللَّهَ يَأْتِى بِٱلشَّمْسِ مِنَ ٱلْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ ٱلْمَغْرِبِ
فَبُهِتَ ٱلَّذِى كَفَرَ ۗ وَٱللَّهُ لَا يَهْدِى ٱلْقَوْمَ ٱلظَّـٰلِمِينَ ﴿٢٥٨﴾

اذْهَبَا إِلَى فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَى .

فَقُولا لَهُ قَوْلا لَيِّنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى

ـ سورة طه ، آية 43 ، 44

سورة سبأ

قُلْ مَنْ يَرْزُقُكُمْ مِنَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ قُلِ اللَّهُ
وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَى هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُبِينٍ<
٢٤ >


محمد
صلى الله عليه وسلم
اكثر من الصلاه عليه
Haridy.com

المفاتيح العشرة

<u>لقوة الإقناع</u>



1. المفتاح الاول:

(إخلاص النية لله)







2. المفتاح الثاني:

(الإستماع الإيجابى)





3. المفتاح الثالث:

(تعرف على نمط محدثك)





4. المفتاح الرابع:

(اصنع ألفة مع محدثك)



5.المفتاح الخامس:

(ارتدي النظارة الخاصة بمحدثك)



6. المفتاح السادس:

(إستخدم دبلوماسية الإطراء قبل الإقناع)







7.المفتاح السابع:

(إستخدم أسلحة الإقناع)



*من أسلحة الإقناع:

- الإقناع بذكر آية قرانية او حديث شريف
- الإقناع بذكر قصة واقعية حدثت فى موقف مشابه للموقف الذى تتكلم عنه
- الأقناع بالمقارنة والبدائل وذلك بأن تقارن بين الموقف الذى امامك وآخر
- الإقناع بيان المزايا والعيوب وفيها تقوم بذكر مزايا الشىء الذى تود إقناعه به وعيوب الشىء الاخر
- الإقناع بذكر الأحصائيات والبيانات التى تؤكد قوة موقفك

8.المفتاح الثامن:

إستوضح من وصول فكرتك للطرف الأخر بصوره جيده





9.المفتاح التاسع:

إنهى كلامك مع محدثك بأسلوب التخير مع التأثير



10.المفتاح العاشر:



(الدعـــاء)



*وفي الختام: تذكر هذه الجملة:

- "إن العلم ينادي العمل، فإما عملت وإلا ارتحل"
- وقال سفيان الثوري رحمه الله:

"يهتف العلم بالعمل فإن أجابه وإلا ارتحل"

* ثمرة العلم: "التطبيق"

إهداء ووفاء لرمز العطاء: (أبي الحبيب):



نسألكم الدعاء له بالرحمة والمغفرة

شكراً لمن أسلم هذا العلم: د.إبراهيم الفقي



وأحببت هذا العلم حباً فيه

شكراً لأستاذي ومعلمي: د.عنتر سليمان



معتمد البورد ومؤسس أهرام التنمية البشرية

جزاكم الله خيراً، ولاتنسونا من صالح دعائكم



https://www.facebook.com/dr.mohammad.elsheikh